



LA PROFILAZIONE DEL CLIENTE IN UN'OTTICA COMMERCIALE

Operazione Rif. PA 2019-11725/RER Progetto 8 Edizione 5

Attività cofinanziata dal Fondo Sociale Europeo e dalla Regione Emilia-Romagna PO 2014-2020 e approvata con DGR 1336 del 29/07/2019

OBIETTIVI

L'obiettivo del percorso è far acquisire le competenze e conoscenze per elaborare una strategia di Marketing fondamentale, individuando nuovi clienti, comprendendo meglio quali siano le loro necessità, e di conseguenza intraprendere azioni commerciali più precise ed orientate ai loro gusti e alle loro abitudini.

DESTINATARI E REQUISITI D'ACCESSO

Il corso si rivolge ad imprenditori e personale occupato in ruoli chiave nelle imprese di piccole dimensioni, operanti in Emilia Romagna nella filiera/systema produttivo MECCANICA E MOTORISTICA. Sono ammessi anche liberi professionisti ordinistici e non ordinistici che realizzano attività nella medesima filiera. Se il numero degli iscritti dovesse superare i 9 partecipanti si potrà valutare l'inserimento di un numero maggiore di persone nel rispetto della normativa e della didattica dell'intervento. In caso contrario le imprese che rispondono ai requisiti verranno accettate sulla base della coerenza fra il fabbisogno formativo e gli obiettivi didattici del corso. A parità di requisiti sarà preso in considerazione l'ordine di arrivo delle domande.

CONTENUTI DEL CORSO

- La costruzione di un database di contatti;
- Da contatto a LEAD;
- Il cliente: cosa cerca, cosa si aspetta, abitudini e necessità;
- Tecniche di profilazione del cliente;
- Obiettivi della profilazione: riduzione costi, comunicazione mirata, fidelizzazione clienti, creazione nuovi lead, smaltimento scorte, migliore marketing strategy;
- Principali software CRM;
- Dalla profilazione al marketing strategico;
- Strumenti di profilazione online: landing page, social media, Sito web di base, database aziendale, sms marketing, Lead generation;
- La profilazione del cliente alla luce del GDPR.

ATTESTATO

Al termine del corso verrà rilasciato a ciascun partecipante l'attestato di frequenza a seguito del raggiungimento di una presenza pari ad almeno il 70% del monte-ore previsto.

DURATA E AVVIO

24 ore di aula + eventuale coaching aziendale

GENNAIO 2021 previo raggiungimento del numero minimo di iscritti.

SEDE

ECIPAR FERRARA

Via M. Tassini, 8- 44123 Ferrara

Il corso si potrà svolgere in modalità videoconferenza, tramite piattaforma gratuita.

QUOTA DI ISCRIZIONE

Non prevista:

Il percorso è cofinanziato dal Fondo Sociale Europeo in regime di aiuti alle imprese "De minimis".

PER INFORMAZIONI E ISCRIZIONI

ECIPAR FERRARA Via M. Tassini, 8 41123 Ferrara - Tel. 0532-66440 Fax 0532-66442 www.eciparfe.it

MAIL: formazione.finanziata@eciparfe.it